LES 7 HABITUDES DES GENS EFFICACES

Stephen R. Covey

Les 7 habitudes de ceux qui réussissent tout ce qu'ils entreprennent

COFFRAGANTS

VISIT…

LANZAROTE Caliente.com

Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives Canada

Covey, Stephen R.

Les 7 habitudes des gens efficaces [enregistrement sonore] : les 7 habitudes de ceux qui réussissent tout ce qu'ils entreprennent

Livre-audio.
Traduction de: The 7 habits of highly effective people.

ISBN 2-89558-272-6

1. Succès - Aspect psychologique. 2. Habitude - Ouvrages de vulgarisation. I. Titre. II. Titre: Sept habitudes des gens efficaces.

BF637.S8C6814 2006 158 C2006-940795-9

Traduction et choix de textes : Anne-Marie Deraspe
Conception graphique : Kiaï Studio

© 2006 Éditions Alexandre Stanké inc.

Dépôt légal : deuxième trimestre 2006
IMPRIMÉ AU QUÉBEC (CANADA)

Éditions Alexandre Stanké Inc.
5400, rue Louis-Badaillac, Carignan (Québec) J3L 4A7 CANADA
Tél. : (450) 447-6114 Fax : (450) 658-1377 • www.coffragants.com

Stephen R. Covey

LES 7 HABITUDES DES GENS EFFICACES



Alexandre Stanké

LES 7 HABITUDES DES GENS EFFICACES

Introduction

Les 7 Habitudes découlent de principes universels et forment une sorte d'ossature à partir de laquelle vous définissez vos valeurs et vos principes personnels. Mises en pratique, elles enclenchent un processus de croissance personnelle et interpersonnelle qui requiert non seulement vos efforts, mais aussi votre patience. En acceptant de fournir cet effort de patience et de persévérance, vous augmenterez vos chances d'atteindre vos objectifs personnels et professionnels en même temps que vous entretiendrez de meilleures relations avec vos collègues et avec vos proches.

L'essentiel du propos des *7 Habitudes* relève du sens commun. Néanmoins, ce qui relève du sens commun n'est pas pour autant pratique commune. Le programme des *7 Habitudes* vous fournit des pistes de réflexion et des exercices d'entraînement qui vous permettront d'organiser ce sens commun pour tirer le meilleur parti de vous-même, des autres et de toutes les situations d'interdépendance auxquelles nous confronte quotidiennement la vie.

Les 7 Habitudes, en harmonie avec les lois de la croissance personnelle, nous font cheminer dans un processus continu de maturité qui nous mène de la dépendance à l'indépendance et, par la suite, à l'interdépendance.

La dépendance, c'est le paradigme du *Vous* : *Vous* prenez soin de moi, *Vous* réglez les choses à ma place ou *Vous* échouez ; *Vous* êtes responsable, je peux donc *Vous* blâmer.

L'indépendance, c'est le paradigme du *Je* : *Je* peux faire les choses moi-même, *Je* suis responsable, *Je* suis autonome, *Je* peux faire des choix.

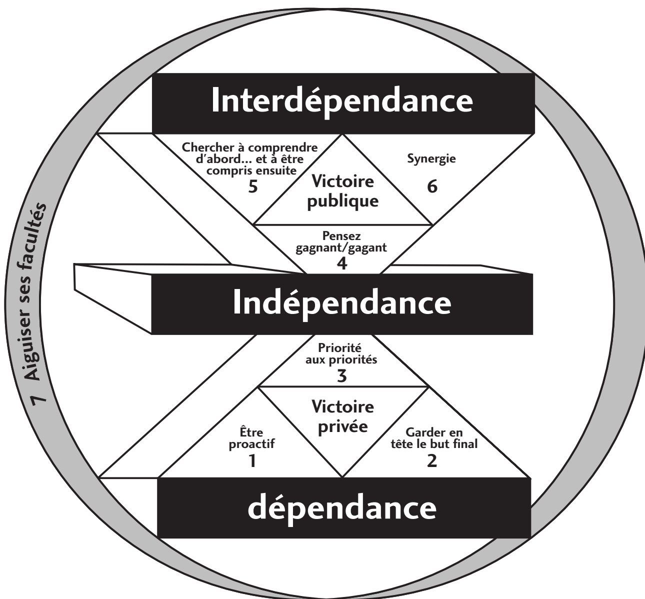
L'interdépendance, c'est le paradigme du *Nous* : *Nous* pouvons faire ceci, *Nous* pouvons collaborer, *Nous* pouvons combiner nos talents et notre savoir-faire pour réaliser ensemble quelque chose de plus grand.

Seuls les gens indépendants peuvent devenir interdépendants. C'est pourquoi les trois premières habitudes traitent de la maîtrise de soi. Elles vous apprennent à conquérir votre indépendance par de petites victoires privées qui précéderont des victoires publiques. C'est un processus que l'on ne peut inverser, pas plus que l'on ne peut récolter avant d'avoir semé. C'est le travail de l'intérieur vers l'extérieur.

Les habitudes 4, 5 et 6 vous conduiront aux victoires publiques que sont le travail d'équipe, la coopération et la communication. Cela ne signifie pas pour autant que vous devez vivre isolé pour parfaire les trois premières habitudes avant de pratiquer les dernières. Seulement, comprendre la séquence dans laquelle elles se suivent vous permet d'avancer de façon plus efficace.

Enfin, la septième habitude est celle du renouvellement équilibré, à intervalles réguliers, des quatre aspects de base de toute vie humaine : l'aspect physique, psychique, spirituel et l'aspect socio-émotif. C'est une habitude de progrès continu qui crée une spirale de croissance ascendante qui vous élève à de nouveaux paliers de compréhension et d'intégration des autres habitudes, comme si vous voyagiez dans un avion qui gagne de l'altitude.

LE PARADIGME DES 7 HABITUDES



Habitude no 1

Définition de la proactivité,
de la réactivité
et du principe sous-jacent.

L'habitude numéro 1, la proactivité signifie que votre vie est le produit de vos principes et de vos valeurs. Précisons que les principes sont immuables alors que les valeurs peuvent changer. Ainsi l'honnêteté est un principe et la franchise est une valeur : on ne peut déroger de la première, mais on peut interpréter et nuancer la seconde. Être proactif signifie que vous prenez l'initiative, que vous faites ce qui est nécessaire pour que le meilleur vous arrive, que vous êtes la force créatrice de votre propre vie. Pour utiliser la métaphore de l'ordinateur, la première attitude, c'est la conscience d'être le programmeur de votre propre vie. C'est l'émergence d'une conscience qui vous convainc que la meilleure façon de prédire votre futur, c'est de le créer vous-même.

La première habitude consiste à acquérir la conscience d'être une personne à part entière, différente des circonstances extérieures. De cette façon, vous ne vous définissez pas par vos humeurs, vos émotions, vos sentiments ni même par votre bagage génétique.

Définition du cercle d'influence.

On peut illustrer le concept de *proactivité* de la façon suivante : imaginez deux cercles concentriques. Le plus grand, que nous appellerons le cercle de nos préoccupations, et le plus petit, le cercle de l'influence. Ce dernier englobe les gens, les événements ou les situations sur lesquels nous avons de l'influence : notre famille, notre santé, notre travail. Le premier, le cercle extérieur, contient les éléments sur lesquels nous n'avons aucune prise, les conditions atmosphériques, par exemple.

Les personnes proactives concentrent leurs énergies vers le cercle intérieur qui peu à peu s'agrandit, tandis que les gens réactifs dirigent davantage leurs efforts vers le cercle extérieur et tentent de changer des situations plutôt que de jouer de leur influence dans leur sphère propre.

Le cercle des influences est un magnifique petit outil de motivation. Utilisez-le régulièrement pour concentrer vos énergies et utiliser vos talents dans les sphères d'activité où vous pouvez changer le cours des choses. Il vous apprend à tirer le meilleur parti de toutes les situations plutôt que de vous poser en victime.

HABITUDE NO 2

Garder en tête le résultat souhaité

Nous continuons avec la métaphore de l'ordinateur. La première habitude vous apprenait à devenir le programmeur de votre vie, la seconde vous incite à écrire votre propre programme plutôt que d'en utiliser un qui ne corresponde pas exactement à vos principes ni à vos valeurs.

En un sens, l'habitude numéro un, c'est celle d'une vision personnelle grâce à laquelle vous appréhendez votre pouvoir intérieur de choisir vos réponses et vos attitudes face aux aléas de l'existence. Cet exercice suppose cependant un choix de principes et de valeurs que vous assumez. C'est l'habitude numéro 2, celle du leadership personnel qui vous oblige à prendre en main votre destinée dans votre vie

personnelle aussi bien que dans votre vie professionnelle. Vous devez alors décider des valeurs que vous privilégiez. C'est une création mentale qui définit votre but, votre mission dans l'existence.

Ainsi, cette seconde habitude, qui vous entraîne à garder en tête le résultat final de votre démarche, vous amène à vous questionner sur le sens de votre vie, sur votre identité. Elle vous permet de refuser le programme que d'autres auraient conçu pour vous, mais elle vous interdit en même temps de les blâmer pour ce qui vous arrive.

Définissez votre mission personnelle

La deuxième habitude vous incite à définir votre mission personnelle ou, si vous préférez, votre philosophie. Centrée sur ce que vous voulez être et sur ce que vous voulez faire, elle est basée sur deux éléments essentiels : une vision et des principes. Chaque individu est unique et votre mission personnelle reflète cette unicité dans sa forme et dans son contenu. La mission personnelle est, en somme, l'essence de la proactivité.

Une vision diffère des principes ou des valeurs. La vision requiert une conscience de soi aiguë, une imagination féconde, une immense ouverture d'esprit et une forte dose d'humilité. C'est un travail en perspective qui, selon l'expression de La Fontaine, exige *patience et longueur de temps*. Donnez-vous plusieurs semaines et même des mois pour le réaliser adéquatement.

Commencez par découvrir quels sont les dons qui font de vous une personne unique. Écoutez ceux qui sont capables de détecter votre potentiel et apprenez à intégrer la perception qu'ils ont de vous. Étudiez la vie des personnes qui vous inspirent et vous cernerez mieux les principes et les valeurs sur lesquels vous voulez bâtir votre philosophie. Quelles contributions souhaitez-vous apporter autour de vous et quelles sont celles que vous êtes capable de soutenir ?

HABITUDE NO 3

Accorder la priorité aux choses les plus importantes

La troisième habitude, c'est l'accomplissement, la réalisation matérielle de la première et de la deuxième habitude. Elle suppose l'intégration de notre programme de vie et nous oblige à nous dégager de nos impulsions pour agir en fonction de nos valeurs. C'est le test de notre maturité et de notre intégrité envers nous-mêmes.

Si nous revenons à la métaphore de l'ordinateur, la première habitude nous habilitait à créer un programme, la seconde à le rédiger. La troisième nous donne les moyens de l'exécuter et de l'expérimenter. On comprend, ainsi, que cette habitude nécessite la pratique des deux premières : on ne peut établir des priorités si les principes, les valeurs et les besoins n'ont pas été préalablement définis.

La troisième habitude traite des relations humaines plutôt que des horaires parce que, bien entendu, les individus importent davantage que les horaires. Les horaires, le contrôle et la rapidité sont les expressions de l'évaluation du temps selon le paradigme traditionnel. La montre symbolise ce paradigme. Or, il ne s'agit plus d'organiser son temps, mais de s'organiser avec le temps.

Tableau type de l'organisation du temps

	Urgent	Non urgent
Importance	**I. Activités** Crises Problèmes urgents Projets arrivés à échéance	**II. Activités** Prévention Relations à entretenir Options nouvelles à explorer Planification
Sans importance	**III. Activités** Interruptions Courrier et rapports quelconques Choses pressantes Distractions	**IV. Activités** Distractions Courrier quelconque Appels téléphoniques sans importance Futilités Perte de temps

Dans ce quadrant, les mots à retenir sont **importance** et **urgence**.

Nous déterminons l'importance des situations à partir de nos principes et de nos valeurs, des buts que nous nous sommes assignés en établissant notre mission. Dans ce quadrant donc, le terme *importance* part de nos choix intrinsèques.

L'urgence, elle, provient de notre environnement. C'est la pression des autres, de ce qui nous sollicite instamment. Il arrive, néanmoins, que ce ne soit pas très important. L'urgence est généralement évidente. Nous y réagissons. Dans les situations importantes, par contre, nous agissons. Les situations importantes réclament plus d'initiative et de proactivité. Elles nous obligent à saisir les occasions qui s'offrent à nous pour obtenir des résultats.

Si nous n'avons pas assimilé parfaitement le principe numéro 2, en définissant clairement nos buts, il est facile de négliger les choses importantes en se laissant distraire par les urgences.

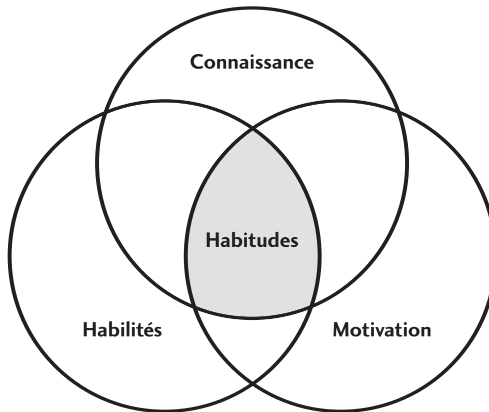
Pour accorder la priorité aux choses importantes, il est utile de se munir d'un outil de planification hebdomadaire que vous utiliserez de la façon suivante.

Premièrement, vous définissez vos rôles : individu, parent, conjoint, administrateur ou autre. Ensuite, vous pensez à un ou deux objectifs à atteindre pour remplir chacun de ces rôles dans la semaine à venir. Lors d'une troisième étape, vous planifiez un horaire hebdomadaire en inscrivant bien visiblement vos rôles et vos objectifs pour cette période de temps. Finalement, chaque matin, après avoir consulté votre agenda, vous l'adapterez, s'il le faut, à la réalité du jour tout en maintenant vos priorités.

PLAN HEBDOMADAIRE		Dimanche	Lundi
Rôles	**Objectifs**	**Priorités du jour**	
Développement individuel/ personnel	Inscription au séminaire 1 Voir Frank à l'hôpital 2		2 Voir Frank à l'hôpital
Conjoint/ parent	Devoir de Tom 3 Vélo de Sarah 4	**Rendez-vous/Engagements**	
Directeur mise en marché nx produits	Test de marché 5 Lire enq. consomm. 6	Moment privé	
Directeur recherche	Étudier résultats derniers essais 7 Communiquer avec Ken 8		4 Vélo de Sarah
Directeur administration	Rapport fin de mois 9 Rapport sur les salaires 10	**Soir**	**Soir**

Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
Priorités du jour				
1 Inscription	8 Téléphoner		9 Rapport	10 Rapport sur
séminaire	à Ken		fin de mois	les salaires
Rendez-vous/Engagements				
	5 Vérifier test marché		7 Étudier résultats essais	
6 Étudier enq. consomm.				
3 Devoir de Tom				
Soir	**Soir**	**Soir**	**Soir**	**Soir**
			20 h Dîner chez les Samuel	19 h Théâtre Durand

Principes et modèles de comportements intériorisés



Habitude no 4

La réciprocité des gains ou le principe du gagnant/gagnant

Le principe du gagnant/gagnant propose de considérer le monde non pas comme un espace restreint à l'intérieur duquel chacun doit se méfier de l'autre pour conserver sa place, mais comme un lieu d'abondance où les forces des uns sont bénéfiques pour les autres. Ce n'est pas une technique, c'est une philosophie, un état d'esprit, une disposition du cœur qui recherche la réciprocité dans toutes les interactions humaines. Cette habitude vous apprend à entrevoir la vie comme une sorte de coopération et non comme une arène de compétition. Le succès des uns ne s'obtient ni aux dépens ni à l'exclusion du succès des autres. Le principe du gagnant/gagnant, c'est une troisième option : non pas ma façon de penser ou la vôtre, mais une autre, plus efficace.

Ce principe suppose aussi le *tout ou rien*, il refuse les compromis. Il signifie que les deux parties s'entendent pour exprimer courtoisement leur désaccord. Lorsque vous gardez en tête cette option, vous vous sentez libéré puisque que n'avez pas besoin de manipuler les gens, d'être opportuniste ou d'imposer, à tout prix, votre point de vue. Vous pouvez alors vous permettre d'être ouvert et d'essayer de comprendre plus en profondeur les enjeux sous-jacents aux différentes prises de position.

L'habitude no 4 nécessite du courage et de la considération pour les autres, surtout lorsque que l'on intervient avec des individus inscrits dans un schéma gagnant/perdant. Elle exige donc du caractère, la capacité de créer des liens et de conclure des accords avec les individus.

Les trois traits de caractère essentiels sont **l'intégrité**, **la maturité** et **la générosité**. Les trois premières habitudes nous aident à développer ces traits de caractère. De fait, elles nous apprennent à faire des choix signifiants et à respecter les engagements qui en découlent.

Le professeur H. Saxenian, de la Harvard Business School, définit la maturité comme étant la capacité d'exprimer ses sentiments et ses convictions en tenant compte des opinions et des sentiments des autres.

La générosité s'entend, ici, comme une mentalité d'abondance qui nous permet d'entrevoir d'immenses possibilités pour tout le monde de sorte que nous ne nous sentons ni dépossédés ni lésés de ce que les autres obtiennent. Ainsi, les acquis ou les gains des autres non seulement ne nous menacent pas, mais au contraire, ils nous aident dans un partenariat. On ne craint plus l'entourage de gens compétents et efficaces, on le recherche.

La capacité de conclure des accords à partir des liens que nous avons tissés constitue un moyen efficace de combler les attentes entre individus engagés dans n'importe quel processus d'interdépendance. Dans les accords établis selon le principe du gagnant/gagnant, il est nécessaire de préciser :

1° les résultats désirés, en déterminant ce qui doit être fait et à quel moment cela doit être fait ;

2° les directives, en spécifiant les paramètres à l'intérieur desquels les résultats doivent être obtenus ;

3° les ressources, en désignant le soutien humain, financier, technique ou organisationnel disponible pour obtenir les résultats souhaités ;

4° la responsabilité de chacun, en fixant les standards de performance et le moment de l'évaluation ;

5° les conséquences résultant de cette évaluation qui seront heureuses ou fâcheuses, naturelles et logiques.

Le principe du gagnant/gagnant ne peut être adopté que dans une organisation qui y adhère entièrement. Si vous prônez ce principe en encourageant la compétition, c'est peine perdue. Pour bénéficier de tous ses avantages, il est essentiel de ne pas confondre les problèmes avec les individus. Il faut, par la suite, se concentrer sur leurs intérêts plutôt que sur leurs positions et inventer des moyens de favoriser les gains mutuels à partir de critères objectifs acceptables pour les deux parties.

Habitude no 5

La communication empathique

L'empathie suppose, en tout premier lieu, une écoute attentive, une écoute qui tente de comprendre le cadre de référence à partir duquel l'autre s'exprime. Il s'agit en quelque sorte de pénétrer dans l'univers de notre interlocuteur pour voir le monde à travers ses yeux à lui, pour comprendre ses paradigmes et sa façon de ressentir ce qu'il reçoit de l'extérieur.

Il ne faut pas confondre l'empathie avec la sympathie. La sympathie est une sorte d'accord, de jugement favorable qui conforte le point de vue ou le sentiment de l'autre. Les gens se nourrissent souvent de sympathie, ce qui les rend dépendants. L'écoute empathique diffère de la sympathie. Elle ne nécessite pas, a priori, un

accord avec le locuteur, mais plutôt une compréhension émotive et intellectuelle profonde de ce qu'il dit exactement.

Quand vous écoutez avec empathie une autre personne, vous lui donnez un espace psychologique, autrement dit, de l'air. Une fois ce besoin vital satisfait chez l'autre, il devient disponible et vous pouvez alors concentrer vos énergies sur la décision à influencer ou le problème à résoudre. Cet espace psychologique cimente la communication dans toutes les sphères de l'existence. Il ne s'agit pas de manipulation puisque, dès le début de la rencontre, les deux parties connaissent les enjeux de la discussion.

Vous tentez d'abord de comprendre pour ensuite, bien sûr, être compris. Et c'est le deuxième aspect de la cinquième habitude, aussi essentiel que le premier pour adhérer au principe du gagnant/gagnant. Nous avons vu précédemment que la maturité est un équilibre entre le courage et la considération ; comprendre les autres nécessite de la considération et vouloir, à son tour, être entendu nécessite du courage. Le principe du gagnant/gagnant exige une forte dose des deux éléments. Il est impératif, dans des situations d'interdépendance, d'être soi-même entendu et compris.

Les Grecs anciens avaient une magnifique philosophie contenue dans trois mots ordonnés séquentiellement : l'ethos, le pathos et le logos.

L'ethos étant la crédibilité que les gens accordent à votre intégrité et à votre compétence, la confiance que vous inspirez, le pathos, votre capacité de communiquer sur une même longueur d'onde avec une

autre personne et le logos, la logique, l'aspect rationnel de votre personnalité. Notez bien la séquence : ethos, pathos, logos ; votre caractère, vos relations et votre rationnalité. La plupart des gens s'efforcent de convaincre à partir de la logique sans considérer l'ethos et le pathos.

L'habitude no 5 est très efficace, car elle se situe au cœur de votre cercle d'influence ; vous pouvez, en effet, décider, sans contraintes extérieures, d'accorder une écoute attentive aux gens. Cette attitude vous rendra influençable, mais elle vous permettra aussi d'influencer les autres. Vous les apprécierez et les respecterez aussi davantage et ils seront, alors, convaincus que vous méritez leur confiance.

Soyez patient. Les gens ne doivent pas être obligés de s'épancher verbalement pour que vous leur manifestiez votre empathie. Leurs comportements devraient vous suffire pour discerner ce qu'ils ne peuvent pas toujours exprimer avec des mots.

Cherchez d'abord à comprendre avant que les problèmes surgissent, avant d'évaluer et de prescrire. C'est une habitude éprouvée dans les relations d'interdépendance productives.

Habitude no 6

La synergie

Bien comprise, la synergie est la plus importante de toutes les activités, le véritable test et l'expression de toutes les autres habitudes réunies. Elle déclenche, catalyse et unifie les pouvoirs supérieurs des individus. Toutes les habitudes précédentes nous ont préparés au miracle de la synergie.

Mais, qu'est-ce alors que la synergie ? Définie simplement, l'on pourrait dire que son entité est plus grande que la somme de ses parties. C'est, pour reprendre la définition du dictionnaire, l'action coordonnée de plusieurs facteurs. Cette coordination démultiplie l'impact de chacun des facteurs, comme si un plus un égalait trois, plutôt que deux.

Le défi, c'est d'appliquer, dans nos interactions sociales, les principes de coopération créative que nous enseigne la nature. La vie familiale nous fournit de nombreuses occasions de l'observer et de la mettre en pratique. Le principe essentiel de la synergie, c'est de valoriser les différences, de les respecter et d'utiliser les forces pour compenser les faiblesses. Par exemple, nous valorisons les différences physiques entre les hommes et les femmes, mais qu'en est-il des différences émotives et autres ? Ne pourraient-elles pas, elles aussi, être sources de découvertes, d'inspiration pour une vie de couple plus stimulante ?

Dans une situation d'interdépendance, la synergie est particulièrement efficace pour traiter avec les forces négatives qui s'opposent à la croissance et au changement.

Si vous exploitez la synergie, vous exploitez le stimulant de l'habitude no 4, la technique de l'habitude no 5 et l'interaction de l'habitude no 6 pour travailler directement sur les forces coercitives. Vous créez une atmosphère dans laquelle il est sécurisant d'aborder ce sujet. Vous dégagez ces forces, vous les libérez et vous développez de nouvelles prises de conscience qui transforment ces forces coercitives en forces motrices. Vous placez les individus concernés au cœur du problème ; ils réalisent leur part de responsabilité et souhaitent faire partie de la solution.

Il en résulte des objectifs nouveaux, partagés par l'ensemble du groupe et c'est toute l'entreprise qui progresse, souvent dans des directions qui n'avaient pas été prévues. L'enthousiasme suscité par ce mouvement engendre une nouvelle culture au sein du groupe, qu'il s'agisse de la famille ou d'une entreprise professionnelle. Les individus concernés sont stimulés par la nouveauté, par les façons de penser originales et par les occasions insoupçonnées.

Dans des situations d'interdépendance, vous pouvez exercer votre courage pour être plus ouvert, pour exprimer davantage vos idées, vos sentiments et vos expériences de sorte qu'ils puissent inciter les autres à s'ouvrir à leur tour.

Habitude no 7

Aiguisez vos facultés

La septième habitude englobe toutes les habitudes du paradigme des *Sept Habitudes*, car c'est elle qui rend possible l'acquisition de toutes les autres.

C'est l'habitude qui vous permet de préserver et de développer votre capital le plus précieux, c'est-à-dire vous-même. Il vous faut pour cela renouveler tous les aspects de votre nature : l'aspect physique, l'aspect spirituel, l'aspect psychique et l'aspect socio-émotif.

Bien que le vocabulaire varie, la plupart des philosophies de la vie traitent, explicitement ou implicitement, de ces quatre dimensions. Aiguiser ses facultés signifie exprimer tout ce que l'on est. S'affirmer d'une manière intelligente et nuancée exige un entraînement régulier

et constant. Pour ce faire, il faut être proactif et l'on ne peut, ici, compter sur personne d'autre que soi.

L'aspect physique :

Il est nécessaire de se bien nourrir, de se reposer suffisamment, de se détendre et de faire régulièrement de l'exercice. L'exercice est l'une des activités importantes du quadrant 2 présenté dans la troisième habitude.

Un entraînement tonifiant ne nécessite aucun équipement particulier. Si vous souhaitez fréquenter un gymnase ou un spa ou encore pratiquer certains sports comme le racketball ou le tennis, c'est une option. Mais un bon programme d'exercices en est un que vous pouvez suivre à la maison. Il doit augmenter l'endurance, la souplesse et la force musculaire.

L'aspect spirituel :

Le renouveau spirituel vous permet d'orienter votre vie. C'est le noyau,

le cœur de votre engagement à votre propre système de valeurs ; il garantit votre intégrité à l'égard de ce choix. Il est fortement relié à la deuxième habitude qui consiste à garder en tête le résultat final désiré.

Il est d'ordre strictement privé et part des sources qui vous inspirent et vous stimulent. Certains se renouvellent par la prière et les croyances religieuses, d'autres par la littérature et la musique. La nature offre aussi des lieux propices au renouveau.

L'aspect psychique :
L'éducation que nous avons reçue a façonné notre esprit, mais sitôt sortis de l'école, la plupart d'entre nous avons laissé cet esprit s'atrophier. Nous ne lisons plus sérieusement, nous n'approfondissons rien en dehors de notre champ de discipline.

La télévision est un média passif ; certes, elle peut nous instruire, mais il faut, pour ce faire, un grand discernement et une discipline

rigoureuse. La lecture et l'écriture stimulent et inspirent davantage ; ce sont des médias actifs qui exigent une interaction de notre part. Donnez-vous comme défi de lire un livre par mois et bientôt, vous en lirez un par semaine.

Il existe aussi d'autres façons de développer son intelligence et son imagination ; il suffit, pour les découvrir, de se bien connaître et de vouloir faire l'effort d'élargir ses horizons.

L'aspect socio-émotif :

Alors que les aspects physique, spirituel et psychique de notre personnalité sont reliés aux trois premières habitudes, lesquelles sont centrées sur des principes d'organisation et de leadership personnels, l'aspect socio-émotif relève davantage des 4e, 5e et 6e habitudes, orientées vers des principes de leadership interpersonnel, de communication empathique et de création coopérative.

Les dimensions sociale et émotive sont intimement liées parce que notre vie émotive se développe et se manifeste surtout dans nos relations avec les autres.

Renouveler ces aspects de notre vie nous sollicite différemment des autres aspects. Nous pouvons le faire dans le cours normal du quotidien dans nos interactions avec les gens que nous fréquentons ou avec ceux que nous côtoyons. Ces aspects nécessitent, toutefois, un entraînement. Il faut avoir appris à se faire confiance, être en paix avec soi-même et connaître sa propre identité pour ne pas dépendre uniquement de la perception que les autres ont de nous.

Cette assurance s'obtient en étant honnête et cohérent avec nos principes et nos valeurs. L'estime de soi ne provient pas d'une disposition de l'esprit ni d'une attitude apprise, mais plutôt du respect d'un contrat établi avec soi-même.

Nos relations avec les autres seront alors harmonieuses si elles sont fondées sur l'échange et le partage plutôt que sur la méfiance et la rivalité. L'affection et l'amour des autres, même de nos proches, ne sont pas un dû et on aurait tort de les tenir pour acquis, quel que soit le degré d'intimité que nous partageons avec eux. Ils ont besoin d'être rassurés eux aussi sur l'importance et la place qu'ils occupent dans notre vie pour nous faire confiance, et réciproquement.

Conclusion

La force des *7 Habitudes* se révèle dans l'effort quotidien. Pour en retirer tout le profit qu'elles offrent, elles doivent faire partie intégrante de notre vie. Elles nécessitent une volonté constante ; c'est le prix à payer pour les vivre plutôt que de se contenter de les comprendre intellectuellement. À ce propos, j'aime citer T.S. Eliot : « Nous ne devons jamais cesser notre exploration. Elle se terminera là où nous l'avons commencée, lorsque pour la première fois, nous reconnaîtrons, enfin, ce lieu. »

Livres du Dr Stephen R. Covey
disponibles en français :

- Les 7 Habitudes de ceux qui réalisent tout ce qu'ils entreprennent
- Priorité aux priorités
- L'étoffe des leaders
- Les 7 Habitudes des familles épanouies
- Les 7 Habitudes des ados bien dans leur peau

Pour des informations sur les ateliers et les produits dérivés appelez Franklin Covey au :

(519) 740-2580

ou visitez notre site Internet :

www.franklincovey.com